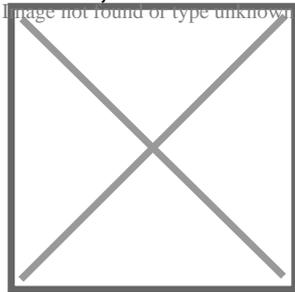


Welche Zukunft haben gesetzliche Gebührenordnungen für Anwälte? wir glauben: keine; auch hier hilft nur Kanzleimanagement



Man kann es drehen und wenden wie man will, man kann es beweinen, man

kann auch versuchen, es zu negieren: im Kern ist die Leistung des Anwalts, auch wenn dieser ein „Organ der Rechtspflege“ ist, eine Dienstleistung. Und die gibt es eben bei mehreren Anbietern. Die angebotene Leistung hat sicher einige Besonderheiten, weil Anwälte mit guten Gründen besonders strengen, auch strafrechtlichen, Regeln unterliegen. Diese Regeln sehen zu Recht schärfere Sanktionen als bei anderen Personen vor. Das aber alles hat nichts damit zu tun, wie die Vergütung des Anwalts bemessen werden sollte.

Das von den Kammern immer gerne als Schutz der „Kleinen“ gegen die „Großen“ angeführte RVG mit der Mischkalkulation (kleine Fälle mit viel Arbeit bringen wenig Geld, große Fälle mit wenig Arbeit bringen viel Geld) kann den ihm zugedachten Zweck schon lange nicht mehr erfüllen. Die Erfahrung zeigt, dass den Kleinen mehr und mehr nur die kleinen Fälle bleiben, während die lukrativen Sachen zu den Großen oder zu den kleinen Spezialisten gehen.

Im Ernst, wie will man heute jemandem ernsthaft klarmachen, dass er eine Vergütung nicht nach der Leistung, sondern als „Gebühr“ nach einem Maßstab zahlen soll, der in den wenigsten Fällen die Leistung oder auch die Schwierigkeit der Sache abbildet. Das ist kein besonders innovativer Ansatz und das RVG fordert die Optimierer heraus. Es belohnt nicht die gründliche Arbeit, sondern den, der wenig Zeit braucht oder besser gesagt wenig Zeit aufwendet. Das mag auf den ersten Blick sinnvoll sein, auf den zweiten Blick erkennt man aber, dass weniger Zeit im Regelfall auch weniger Qualität bedeutet.

Eine gute Leistung kostet gutes Geld, das ist bei Anwälten nicht anders. Auch auch sie leben nicht auf der Insel der Seligen. Nur hat diese Erkenntnis noch längst nicht flächendeckend Einzug in die Kanzleien gehalten. Symptomatisch dafür ist eine Geschichte, die sich wirklich ereignet haben soll. In einem Rechtsstreit unter GmbH-Gesellschaftern kommentierte ein Anwalt eine Bilanz mit den Worten: „*das sehe ich doch sofort, das diese Bilanz gefälscht ist. Da steht auf der Aktivseite doch genau die gleiche Zahl wie auf der Passivseite*“. Die Reaktion des Gerichts ist nicht überliefert. *Sic tacuisses*

Die gesetzlichen Gebührenordnungen haben keine Zukunft. Die Anwaltschaft wird ihren Kunden (etwas anderes sind Mandanten nicht) innovative Vergütungsmodelle anbieten müssen, um am Markt bestehen zu können. Die gute Leistung allein ist es nicht, die die Mandanten wiederkehren lässt.